

# PLAN D'AFFAIRES

## Contenu

Un plan d'affaires, c'est un guide, la preuve que le promoteur sait où il va, et un outil de conviction pour les financiers, à condition qu'il contienne six éléments essentiels :

1. Le projet dont il est question
2. Les promoteurs impliqués
3. Le contexte d'affaires dans lequel se situe le produit ou le service
4. Le plan de marketing ou la stratégie de mise en marché
5. Le plan des opérations, soit les processus
6. Le plan financier

Et qu'il soit accompagné lors de sa remise par :

7. Un sommaire exécutif
8. Les renseignements généraux et annexes

Ce document vous présente en détail le contenu de chacun de ces éléments.

## **1. Projet**

- Historique (ce qui a motivé les promoteurs pour démarrer l'entreprise, la problématique, l'opportunité et le besoin)
- Mission de l'entreprise (sa raison d'être)
- Objectifs :     Court terme (moins d'un an)  
                  Long terme (plus d'un an)  
Les objectifs sont qualitatifs et quantitatifs
- Produits / services offerts
- Concepts développés (niche / originalité, nouveauté, unicité)
- Structure organisationnelle (ressources humaines, répartition du temps : administration, marketing, production)
- Fournisseurs et sources d'approvisionnement

## **2. Promoteurs**

- Origine des promoteurs (formation, expérience du secteur, forces et réseaux de contacts)
- Environnement externe (support et membre d'association)
- Aspects légaux (incorporation, date, forme, % partage de propriété)

### **3. Contexte d'affaires**

#### *3.1 L'industrie*

- Analyse de l'industrie (les acteurs, taille, nombre, statistiques, évolution des cinq dernières années)
- Conditions et tendances de l'environnement (facteurs ayant une influence sur le secteur, barrière à l'entrée, réglementation, facteurs économiques, etc.)
- Perspectives d'avenir (croissance et développement dans les 2 à 5 prochaines années)

#### *3.2 Le marché*

- Sommaire des sondages réalisés (description du sondage, résultats et conclusions obtenues)
- Analyse et comportement de la clientèle
- Évaluation et segmentation des marchés
- Analyse de la concurrence (qui sont les joueurs, les forces et les faiblesses)
- Évaluation du potentiel de vente
- Contrats obtenus et clients potentiels

### **4. Plan de marketing**

- Stratégie globale de marketing
- Stratégie de produits / services
- Stratégie de prix (comparaison du prix de revient / prix de la concurrence)
- Stratégie de vente : publicité et promotion (au début, au cours de production et pour soutenir les ventes et améliorer le produit)
- Stratégie de relations publiques et de forces de ventes
- Stratégie de distribution / localisation
- Sommaire des coûts de marketing (sur 2 – 3 ans)
- Calendrier des activités

## **5. Plan des opérations**

### *5.1 Logistique du plan de production*

- Aménagement ou amélioration à faire
- Description du processus de fabrication (technologie utilisée et processus de fabrication)
- Plan de gestion des opérations (qui fait quoi)
- Système de contrôle des stocks
- Besoins en main d'œuvre
- Liste des équipements et outils de production
- Plan vert (réglementation et culture en matière environnementale)

### *5.2 Calendrier de réalisation et plan de gestion de risques*

- Calendrier des démarches de démarrage
- Plan de gestion de risques (risques potentiels et moyens pour minimiser les impacts sur l'entreprise)

## **6. Plan financier**

- Hypothèses de revenus et de dépenses
- Tableau de ventilation des revenus (selon le plan de marketing)
- Fonds requis au démarrage du projet et financement
- États financiers prévisionnels (sur 3 ans) (voir disquette)
  - Budget de caisse
  - Bilan pro-forma (ouverture et 3 ans)
  - État des résultats
  - État de l'avoir des propriétaires
  - Tableau d'amortissement des immobilisations
  - Tableau d'amortissement de la dette
  - Principaux ratios (en incluant le seuil de rentabilité)
  - Liquidité prévisionnelle (encaisse/mois pour payer les fournisseurs)

## **7. Sommaire exécutif**

Le sommaire exécutif se prépare en toute fin. Il doit susciter l'intérêt du lecteur à parcourir le plan d'affaires. Il résume en cinq lignes les principaux points inclus dans le plan d'affaires, tels : la mission de l'entreprise et la date de création, l'équipe de dirigeants et leurs forces, les ressources externes et leur savoir-faire, la description du produit / service, la tendance et le potentiel du marché, la stratégie de marketing, les coûts du projet et sa rentabilité prévue et le besoin financier.

## **8. Renseignements généraux et annexes**

### *8.1 Renseignements généraux*

- Raison sociale
- Adresse de la place d'affaires
- Coordonnées des propriétaires

### *8.2 Annexes au plan d'affaires*

- Curriculum vitae des promoteurs
- Bilan personnel des promoteurs
- Convention entre partenaires / actionnaires (s'il y a lieu)
- Lettres d'intérêt / clients et fournisseurs
- Entente de parrain et c.v. (s'il y a lieu)
- Autres pièces pertinentes